



Kamis, 29 April 2021

1. **AAJI Jamin Tata Kelola Saving Plan**
Bisnis Indonesia, hal. 19 / 29-04-2021

| PENGELOLAAN ASURANSI JIWA |

AAJI JAMIN TATA KELOLA SAVING PLAN

Bisnis, JAKARTA — Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia atau AAJI menjamin produk *saving plan* yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi dijalankan dengan prinsip tata kelola yang baik. Peristiwa yang terjadi di PT Asuransi Jiwasraya (Persero) menjadi pelajaran bersama.

Wibi P. Pratama
redaksi@bisnis.com

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon mengatakan bahwa terdapat 22 perusahaan asuransi yang menjual produk *saving plan* seperti halnya produk yang ditawarkan oleh Asuransi Jiwasraya. Sejauh ini, produk yang ditawarkan tidak mengalami permasalahan.

Produk *saving plan*, sejatinya bukan produk khusus yang hanya ditawarkan oleh Asuransi Jiwasraya. Produk itu dijual oleh perusahaan-perusahaan asuransi jiwa lain dan dapat ditemukan di luar negeri.

"Apa yang selama ini dijual Jiwasraya, dijual juga oleh perusahaan

asuransi lain. Berdasarkan riset AAJI, ada 22 perusahaan asuransi jiwa yang menjual produk mirip Jiwasraya itu," ujar Budi dalam diskusi *Menuntaskan Restrukturisasi Polis Jiwasraya*, Rabu (28/4).

Jumlah itu mencakup sekitar sepertiga dari total anggota AAJI, yakni 60 perusahaan asuransi jiwa. Hal tersebut, menurut Budi, menunjukkan bahwa pada dasarnya *saving plan* bukan merupakan produk yang bermasalah.

Budi menjelaskan bahwa dalam kasus Jiwasraya, masalah ada dalam pengelolaan dana atau desain produknya sejak awal yang terlalu agresif. Namun, hal tersebut tidak terjadi di perusahaan-perusahaan lainnya.

"Mungkin sangat sedikit yang mengalami masalah dari *saving plan*. [Perusahaan asuransi jiwa] yang lain mengelolanya cukup berhati-hati," ujar Budi.

Dia pun menegaskan bahwa tidak ada yang salah dari produk *saving plan*. Namun, kasus yang terjadi di Jiwasraya menjadi pelajaran penting bagi perusahaan-perusahaan asuransi jiwa untuk meningkatkan tata kelola bisnis.

MEKANISME LAPORAN

Sementara itu, saat acara diskusi yang digelar *Bisnis* pada Selasa (27/4), Direktur Pengawasan Asuransi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Supriyono menyatakan industri

KINERJA RAGAM PRODUK ASURANSI

Asuransi menjadi satu produk pilihan masyarakat yang membutuhkan perlindungan baik terhadap diri sendiri maupun asetnya. Kinerja sejumlah asuransi tergambar sebagai berikut:



Mungkin sangat sedikit yang mengalami masalah dari *saving plan*. [Perusahaan asuransi jiwa] yang lain mengelolanya cukup berhati-hati.

asuransi perlu menyiapkan diri untuk menerapkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan atau PSAK 74.

Mekanisme pelaporan itu dinilai dapat meningkatkan transparansi industri sehingga meningkatkan kepercayaan publik.

Dia menuturkan PSAK 74, yang merupakan adopsi dari International Financial Accounting Standard (IFRS) 17, akan diterapkan bagi industri asuransi di Indonesia.

Pedoman itu akan mengubah

mekanisme pelaporan keuangan, salah satunya terkait pencatatan premi.

Otoritas menilai bahwa pemberlakuan pedoman itu akan meningkatkan transparansi industri asuransi. Langkah itu menjadi penting untuk meningkatkan kepercayaan publik terhadap industri yang saat ini menghadapi sejumlah kabar miring dari beberapa kasus gagal bayar.

"Laporan keuangan perusahaan asuransi bisa lebih transparan di-

bandingkan dengan industri keuangan lain. Tujuan transparansi bisa tercapai dengan pelaporan keuangan dan nonkeuangan bisa lebih baik dan teratur," ujarnya.

Menurutnya, pelaporan dengan PSAK 74 secara perlahan akan membuat perbedaan dalam operasional perusahaan-perusahaan asuransi. Transparansi itu dinilai akan meningkatkan penerapan tata kelola perusahaan atau *good corporate governance* (GCG) yang baik. ■

2. Astra Life Catatkan Kenaikan Premi Rp3,8 Triliun Sepanjang 2020 [Akurat.co](https://akurat.co) /28-04-2021

Astra Life Catatkan Kenaikan Premi Rp3,8 Triliun Sepanjang 2020

Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) mencatatkan Gross Written Premium (GWP) atau premi bruto di tahun 2020 sebesar Rp3,8 triliun.

By Dhera Arizona Pratiwi | Rabu, 28 April 2021 | 13:30 wib



Menara Astra Life

AKURAT.CO PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) mencatatkan Gross Written Premium (GWP) atau premi bruto di tahun 2020 sebesar Rp3,8 triliun. Angka ini tumbuh 11% dan jumlah tertanggung yang melampaui angka 2,9 juta atau naik 32% dibandingkan tahun sebelumnya.

Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi mengatakan, pencapaian Astra Life di tahun keenam sejak beroperasi ini berada di atas rata-rata pencapaian industri asuransi jiwa di tahun 2020.

Ia menerangkan, tahun 2020 merupakan tahun yang menantang bagi semua industri tidak terkecuali industri asuransi jiwa di mana berdasarkan data dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) secara pendapatan premi industri asuransi jiwa mengalami penurunan sebesar 5% dari Rp196,7 triliun di kuartal IV-2019 menjadi Rp187,6 triliun di kuartal IV-2020 dan total tertanggung turun 7% dari 68,51 juta menjadi 63,69 juta.

"Dengan segala tantangan yang ada, Astra Life tetap bisa membukukan pencapaian yang positif," katanya melalui keterangan tertulis di Jakarta, Rabu (28/4/2021).

Lebih lanjut, secara finansial Astra Life tetap mencatat pertumbuhan premi 11% atau sebesar Rp3,8 triliun dan mencapai angka tertanggung 2,9 juta.

Sepanjang tahun 2020, Astra Life telah membayarkan klaim sebesar Rp504 miliar sebagai bentuk tanggung jawab dan komitmen Astra Life untuk selalu hadir memberikan perlindungan bagi nasabah. Hal ini juga menggambarkan kondisi kesehatan keuangan perusahaan dengan rasio kecukupan modal/Risk Based Capital di angka 454%, jauh di atas batas yang ditentukan oleh OJK yaitu 120%.

Windawati menambahkan, Astra Life optimistis akan terus mencapai ketinggian baru di tahun-tahun mendatang melalui digitalisasi yang menjadi strategi utama untuk akselerasi pertumbuhan bisnis kedepannya. Terlebih saat ini Astra Life berada di bawah naungan penuh grup Astra yang juga fokus mengembangkan bisnis nya di era digital.

"Astra Life meyakini dengan digital, semakin banyak masyarakat yang bisa mengakses dan memperoleh produk perlindungan, dan misi perusahaan untuk membawa ketenangan pikiran dan membangun masa depan yang sejahtera ke jutaan masyarakat Indonesia dapat terwujud," pungkasnya. []

TAGS: # Asuransi Jiwa Astra # Astra Life # Premi Bruto # Windawati Tjahjadi

3. **AAJI: Perlu alternatif kanal distribusi jangkauan lebih banyak nasabah**
[Antaranews.com](https://www.antaranews.com/berita/28-04-2021) /28-04-2021

AAJI: Perlu alternatif kanal distribusi jangkauan lebih banyak nasabah

© Rabu, 28 April 2021 17:53 WIB



Tangkapan layar Ketua Umum Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon saat memberikan paparan dalam sebuah seminar daring di Jakarta, Rabu (28/4/2021). ANTARA/Citra Atmoko.

“Jadi dengan ini kebayang oleh kami, optimisme kami, soon 5-10 tahun dari sekarang kami melihat bahwa orang yang sadar dan akhirnya memutuskan untuk beli, tidak perlu didatangi, itu akan semakin banyak”

Jakarta (ANTARA) - Ketua Umum Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon menilai perlu adanya alternatif kanal distribusi produk asuransi jiwa guna menjangkau lebih banyak nasabah di seluruh wilayah Indonesia.

Menurut Budi, saat ini dua kanal distribusi masih menjadi tulang punggung industri asuransi jiwa yaitu kanal distribusi bancassurance atau kerja sama antara bank dan perusahaan asuransi dan kanal keagenan yang menyumbang 85-90 persen pendapatan premi industri asuransi jiwa.

“Harus ditemukan channel-channel distribusi lainnya sebagai alternatif yang bisa menjangkau masyarakat Indonesia secara lebih luas dan mungkin terasa lebih efisien juga bagi masyarakat Indonesia yang premi tahunannya tidak terlalu besar,” ujar Budi dalam sebuah seminar daring di Jakarta, Rabu.

Budi mengatakan berdasarkan survei yang dilakukan oleh AAJI bekerja sama dengan AC Nielsen pada akhir 2019 lalu kepada sekitar 1.000 anak muda atau kaum milenial di 14 kota besar dan kota kecil di Indonesia, sebanyak 83 persen telah sadar terhadap produk perbankan dan sebanyak 72 persen sadar tentang produk asuransi. Dari 83 persen anak muda yang sadar terhadap produk perbankan tadi, sebanyak 67 persen memiliki produk perbankan, sedangkan dari 73 persen dari anak muda yang sadar produk asuransi hanya 7 persen yang memiliki produk asuransi.

“Jadi awareness ada, tinggal effort dari para pihak, tentu paling banyak adalah di industri asuransi jiwa, di perusahaan-perusahaan asuransi untuk bagaimana mewujudkan potensi milenial yang sudah aware ini. Jadi dengan ini kebayang oleh kami, optimisme kami, soon 5-10 tahun dari sekarang kami melihat bahwa orang yang sadar dan akhirnya memutuskan untuk beli, tidak perlu didatangi, itu akan semakin banyak,” kata Budi.

Ia menuturkan 2020 bukan tahun yang mudah bagi banyak lini bisnis dan jenis industri. Industri asuransi jiwa pun tidak luput dari dampak pandemi COVID-19. Pendapatan premi industri asuransi jiwa turun sekitar 7 persen. Meski kecewa, Budi menyatakan masih bersyukur angka tersebut mengingat bagaimana sulitnya kondisi pada tahun lalu.

“Produk utama asuransi jiwa sampai dengan hari ini adalah produk unit link dan menurut ketentuan, dalam proses closing-nya, banyak tahapan, at the end of the day nasabah harus tandatangan basah, sampai sekarang. Sehingga bisa dibayangkan produk utama yang kira-kira dua pertiga pendapatan premi adalah unitlink, PSBB diberlakukan dari sejak Maret tahun lalu sampai sekarang, kadang diperketat kadang diperlonggar, itu kesulitan tenaga pemasar asuransi jiwa untuk menemui nasabah dan coba menjelaskan proteksi ataupun fitur-fitur unit link ini,” ujar Budi.

Setelah beberapa kali berdiskusi dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), industri asuransi jiwa pun diberikan sedikit relaksasi yaitu pemasaran produk-produk asuransi yang dikaitkan Investasi atau dikenal dengan unit link, boleh dilakukan secara tatap muka virtual.

“Jadi kami kecewa, tapi kami syukuri,” kata Budi.

Bisnis.com /28-04-2021

Mirip Jiwasraya, AAJI Ungkap Ada 22 Perusahaan Asuransi Jual Saving Plan

Produk saving plan bukan merupakan produk khusus di Jiwasraya. Produk itu pun turut dijual oleh perusahaan-perusahaan asuransi jiwa lainnya, juga dapat turut ditemukan di luar negeri.



Wibi Pangestu Pratama - Bisnis.com

28 April 2021 / 16:10 WIB



Karyawan berkomunikasi didekat logo beberapa perusahaan asuransi di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) di Jakarta, Selasa (15/1/2020). Bisnis - Nurul Hidayat

Bisnis.com, JAKARTA — Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia atau AAJI menyatakan bahwa terdapat 22 perusahaan asuransi yang menjual produk *saving plan*. Namun, asosiasi meyakini bahwa tidak semua bernasib seperti PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menjelaskan bahwa produk *saving plan* bukan merupakan produk khusus di Jiwasraya. Produk itu pun turut dijual oleh perusahaan-perusahaan asuransi jiwa lainnya, juga dapat turut ditemukan di luar negeri.

"Apa yang selama ini dijual Jiwasraya, dijual juga oleh perusahaan asuransi lain. Berdasarkan riset AAJL, ada 22 perusahaan asuransi jiwa yang menjual produk mirip Jiwasraya itu," ujar Budi dalam diskusi Menuntaskan Restrukturisasi Polis Jiwasraya, Selasa (28/4/2021).

Jumlah itu mencakup sekitar satu per tiga dari total anggota AAJI, yakni 60 perusahaan asuransi jiwa. Hal tersebut, menurut Budi, menunjukkan bahwa pada dasarnya *saving plan* bukan merupakan produk yang bermasalah.

Budi menjelaskan bahwa dalam kasus Jiwasraya, masalah ada dalam pengelolaan dana atau desain produknya sejak awal yang terlalu agresif. Namun, hal tersebut tidak terjadi di perusahaan-perusahaan lainnya.

"Mungkin sangat sedikit yang mengalami masalah dari *saving plan*. [Perusahaan asuransi jiwa] yang lain mengelolanya cukup berhati-hati," ujar Budi.

Dia pun menegaskan bahwa tidak ada yang salah dari produk *saving plan*. Namun, kasus yang terjadi di Jiwasraya menjadi pelajaran penting bagi perusahaan-perusahaan asuransi jiwa untuk meningkatkan tata kelola bisnis.

5. Holding BUMN IFG Luncurkan IFG Progress, Erick Thohir: Saya Menyambut Baik, Ini Sebagai Think Thank yang Melahirkan Ide-Ide Baru yang Inovatif
[Industry.co.id](https://www.industry.co.id) /28-04-2021

Holding BUMN IFG Luncurkan IFG Progress, Erick Thohir: Saya Menyambut Baik, Ini Sebagai Think Thank yang Melahirkan Ide-Ide Baru yang Inovatif

Oleh : Kormen Barus | Rabu, 28 April 2021 - 18:02 WIB



Facebook Twitter LinkedIn WhatsApp LINE

A A A

INDUSTRY.co.id, Jakarta – Holding Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak pada sektor perasuransian, penjaminan dan investasi, Indonesia Financial Group (IFG) meluncurkan IFG Research Institute dengan brand name IFG Progress pada, Rabu (28/4/2021). Adapun peluncuran IFG Progress ini ditujukan guna meningkatkan literasi terkait industri jasa keuangan.

Robertus Billitea selaku Direktur Utama IFG menyampaikan, IFG Progress sendiri diharapkan bisa menjadi pelopor dalam prominent "Think Tank" yang menghasilkan pemikiran progressive, sehingga dapat digunakan sebagai acuan baik oleh pembuat kebijakan, akademisi maupun praktisi dalam memajukan industri jasa keuangan. Selain itu, bisa membangun network of experts yang peduli terhadap kemajuan industri keuangan di Indonesia.

IFG Progress turut didukung oleh pihak-pihak dari berbagai latar belakang dan ahli di bidangnya masing-masing, baik secara internal maupun eksternal, seperti saat ini Agus Martowardojo yang digandeng sebagai Chief of Advisors. Kedepannya, program kerja IFG Progress sendiri berupa primary research maupun

secondary research terkait dengan isu-isu yang emerging di industri jasa keuangan, memfasilitasi forum diskusi diantara pakar di industri jasa keuangan serta memberikan edukasi kepada publik, agar iklim industri jasa keuangan semakin sehat dan bermanfaat bagi publik bisa terwujud sesuai harapan.

"Saya menyambut baik terbentuknya IFG Progress sebagai think thank yang melahirkan ide-ide baru yang inovatif, progressive dan berlandaskan akhlak untuk jadi rujukan dalam membuat kebijakan baik akademisi maupun praktisi dalam memajukan jasa keuangan serta meningkatkan literasi keuangan Republik Indonesia," ujar Erick Thohir di Jakarta, Rabu (28/4).

Mengingat strategisnya kehadiran IFG Progress, acara peluncuran dilanjutkan dengan webinar yang mengusung tema 'Mewujudkan BUMN Jasa Keuangan & Asuransi yang Sehat dan Berdaya Saing'. Adapun webinar ini menyasar ribuan peserta yang terdiri dari berbagai pelaku industri jasa keuangan, masyarakat, asosiasi industri jasa keuangan serta insan media dari berbagai platform. Kegiatan diskusi yang digelar secara daring pada hari yang sama ini mengusung 2 (dua) tema besar yang bergulir di sektor jasa keuangan yakni Reformasi BUMN dan Menuntaskan Restrukturisasi Polis Jiwasraya.

Webinar ini dibuka dengan keynote speech dari Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Erick Thohir, Menteri Koordinator Bidang Kemaritiman dan Investasi, Luhut Binsar Pandjaitan, Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Riswinandi, Wakil Menteri BUMN Kartika Wirjoatmodjo, dan Executive Director Korea Deposit Insurance Corporation yang juga merupakan Chairman of International Forum of Insurance Guarantee Schemes (IFIGS) Mr. Yongig Cho.

Selanjutnya, webinar juga dibagi kedalam dua sesi diskusi panel, panelis sesi pertama adalah Direktur Utama IFG Robertus Billitea, Direktur Jenderal Kekayaan Negara (Dirjen KN) Rionald Silaban, Rekan PwC Indonesia Jusuf Wibisona dan Pakar Hukum Prof. Paripurna Poerwoko Sugarda yang membahas topik Reformasi BUMN.

Topik Menuntaskan Restrukturisasi Polis Jiwasraya menjadi pembahasan dalam sesi kedua oleh keempat panelis yaitu Ketua Koordinator Tim Percepatan Restrukturisasi PT Asuransi Jiwasraya (Persero) Hexana Tri Sasongko, Ketua Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon, Pakar Hukum Asuransi dan Keuangan Kornelius Simanjuntak dan Komisaris Utama IFG Life Pantoro Pander Silitonga.

"Harapannya dengan diselenggarakannya webinar ini bisa melahirkan individu-individu yang akan membawa industri jasa keuangan di Indonesia dapat lebih baik lagi dan bisa melakukan penetrasi hingga ke pasar Asia Tenggara," tutup Direktur Utama, Bapak Robertus Billitea.

6. AAJI: Tidak semua produk saving plan bermasalah
Kontan.co.id /28-04-2021

AAJI: Tidak semua produk saving plan bermasalah

Rabu, 28 April 2021 / 21:13 WIB



ILUSTRASI. Karyawan melintas di depan logo sejumlah perusahaan asuransi umum di kantor Asosiasi Asuransi Umum Indonesia Jakarta.

Reporter: **Ferrika Sari** | Editor: **Yudho Winarto**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebut ada 22 perusahaan asuransi jiwa yang menyediakan produk *saving plan*. Namun tidak semua produk yang menjanjikan garansi investasi itu bermasalah seperti Jiwasraya.

"Tidak semuanya bermasalah. Yang bermasalah hanya segelintir atau oknum saja. Sedangkan yang lain cukup hati - hati," kata Ketua AAJI Budi Tampubolon, Rabu (28/4).

Sebenarnya, tidak ada yang bermasalah dari produk tersebut. Yang bermasalah, jika perusahaan mengelola atau mendesain produk dibuat terlalu agresif.

Menurut Budi, kasus Jiwasraya menjadi pelajaran berharga dan mahal bagi industri asuransi jiwa. Sejak kejadian tersebut, tingkat kehati-hatian perusahaan asuransi terus meningkat.

Bahkan, peraturan juga semakin baik dalam beberapa tahun belakangan seperti standar akuntansi laporan keuangan.

"Apa yang sudah terjadi di Jiwasraya sudah lama dan kami mengapresiasi insan Jiwasraya, Komisaris, pemegang saham dan regulator," terangnya.

Guna mengantisipasi kasus Jiwasraya terulang, OJK telah mengeluarkan surat perintah (SP) agar setiap perusahaan menaati ketentuan regulator. Ke depan, permasalahan asuransi akan lebih cepat ditindaklanjuti.

"Kalau ada masalah kronis cepat diputus untuk diapakan. Dengan begitu, rasanya kami menatap industri asuransi jiwa semakin positif dan optimistis," tutupnya.

7. Maraknya Kasus Kerugian Asuransi karena Literasi Keuangan Belum Merata [Beritasatu.com](https://beritasatu.com) /28-04-2021

Maraknya Kasus Kerugian Asuransi karena Literasi Keuangan Belum Merata

Rabu, 28 April 2021 | 21:18 WIB
Oleh : Whisnu Bagus Prasetyo / WBP



Jakarta, Beritasatu.com - Maraknya kasus kerugian produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi tidak lepas dari masih belum meratanya tingkat literasi masyarakat atas asuransi jiwa. Survei Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2019 menunjukkan tingkat literasi asuransi jiwa masih minim hanya 19,4%, lebih rendah dari literasi perbankan mencapai 36,12%. Sementara penetrasi asuransi jiwa terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) di Indonesia juga baru 1,1%. Artinya, jumlah penduduk Indonesia yang memiliki polis asuransi jiwa baru 17,4 juta orang atau 16 orang per satu polis.

Head of Agency Training & Manpower Development, PT Tokio Marine Life Insurance Indonesia Muhammad Irsan menerangkan berbagai keluhan pemegang polis di media sosial menunjukkan perlunya semua pihak di industri ini terus melakukan sosialisasi dan edukasi tentang fungsi asuransi jiwa sebagai sarana perlindungan dan perencanaan keuangan keluarga masa depan. "Perusahaan asuransi juga seharusnya memastikan bahwa para tenaga pemasarnya telah tersertifikasi dan memiliki pengetahuan produk yang baik sehingga mampu memasarkan seluruh produk sesuai aturan yang berlaku," kata Irsan webinar "Bijak Memilih Asuransi Yang Tepat dan Aman" Rabu (28/4/2021).

Dia mengatakan, Tokio Marine Life Insurance Indonesia mempunyai program pelatihan berkala untuk para tenaga pemasar. "Bahkan kami secara khusus juga mengundang trainer profesional untuk memberikan program pelatihan komprehensif sebagai bekal para tenaga pemasar agar dapat menjual produk dengan cara benar," kata dia.

Irsan memaparkan sejumlah indikator yang dapat menjadi panduan calon nasabah dalam memilih produk dan perusahaan asuransi. *Pertama*, pilih perusahaan asuransi yang memiliki proses pemantauan kepatuhan terhadap peraturan yang ketat, memiliki tata kelola perusahaan baik dan terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK). *Kedua*, pastikan tenaga pemasar terdaftar dan memiliki sertifikasi keagenan dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). "Selanjutnya, pastikan telah mendapatkan penjelasan dengan lengkap dari tenaga pemasar dan nasabah telah memahami produk asuransi jiwa yang akan dibeli. Selain itu, manfaatkan waktu untuk mempelajari polis asuransi jiwa dengan baik pada masa mempelajari polis asuransi (free look period)," terang Irsan.

Sementara Ketua Lembaga Sertifikasi Profesi Financial Planning Standards Board Indonesia (LSP FPSB) Tri Djoko Santoso mengungkapkan, fungsi utama polis asuransi jiwa adalah proteksi keuangan menyeluruh, yaitu melindungi keuangan keluarga karena hilang atau berkurangnya penghasilan (*income protection*) dan kekayaan (*wealth protection*) seorang pencari nafkah atau pemilik kekayaan, karena sebab meninggal, kecelakaan, sakit dan cacat. "Dalam perencanaan keuangan, polis asuransi jiwa memiliki peran penting bagi keluarga dari sejak seorang mulai bekerja (*income and debt protection*), menikah, memiliki anak sampai meninggal (warisan)," ungkap Tri Djoko.

Dia mengatakan, premi proteksi asuransi akan terus meningkat seiring bertambahnya usia, inflasi, dan jenis proteksi. "Premi nilai tunai salah satu manfaatnya untuk membantu membayar kenaikan premi asuransi, selain itu, premi nilai tunai dapat memberi manfaat-manfaat tabungan dan investasi lainnya," papar Tri Djoko.

Senior Vice President PT Schroders Investment Management Indonesia Adrian Maulana mengungkapkan, dalam berinvestasi, calon pemegang polis harus lebih dahulu mengenal produk investasi dan profil risiko. "Sebab, tingkat risiko dari setiap jenis instrumen investasi berbeda-beda dan disesuaikan dengan profil risiko nasabah," kata dia.

Di sisi lain, perusahaan asuransi perlu untuk memberikan edukasi kepada calon pemegang polis, karena mereka mempunyai hak untuk berinvestasi sesuai dengan profil risikonya. "Kedua unsur ini sangat penting agar tidak muncul dispute di kemudian hari," jelas Adrian dalam sesi webinarnya.

Dalam pembelian produk asuransi yang terhubung investasi, nasabah berhak menentukan pilihan investasi dan sebaiknya memilih jenis instrumen investasi dengan hati-hati sesuai dengan profil risiko nasabah.

Tokio Marine Life Insurance Indonesia sebagai perusahaan asuransi jiwa yang terdaftar di OJK terus beradaptasi di masa pandemi ini. Perusahaan berinovasi melakukan pengembangan aplikasi *Activity Management System* (AMS) untuk penjualan *Non Face to Face* (NF2F). Tujuannya menjadikan para tenaga pemasar sebagai kepanjangan tangan Tokio Marine Life Insurance Indonesia dalam membantu masyarakat Indonesia untuk memenuhi kebutuhan asuransinya tanpa risiko tertular Covid-19.

Sumber: BeritaSatu.com

TAG: [Asuransi](#) [Kasus Asuransi](#) [Unitlink](#) [Literasi Asuransi](#) [Literasi Keuangan](#)
[OJK](#) [Tokio Marine Life Insurance Indonesia](#)

Restrukturisasi Jiwasraya Terus Berlanjut

OJK berharap kehadiran IFG dapat membantu pengawasan di BUMN.

■ MUHAMMAD NURSYAMSI,
RETNO WULANDHARI

JAKARTA — Restrukturisasi menjadi langkah yang dipilih untuk menyelesaikan masalah gagal bayar PT Asuransi Jiwasraya (Persero). Langkah itu merupakan upaya terbaik dibandingkan dengan opsi lainnya, yakni *bail out*, *bail in*, dan likuidasi.

Wakil Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Kartika Wirjoatmodjo mengatakan, restrukturisasi Jiwasraya dilakukan dengan sebaik-baiknya untuk memastikan portofolio polis yang ditransfer dapat menciptakan keuntungan bagi *new co* atau perusahaan baru, dalam hal ini Indonesia Financial Group (IFG) Life.

Tercatat hingga Senin (26/4), sebagian besar pemegang polis telah menyetujui program restrukturisasi polis, dengan rincian sebanyak 82,8 persen polis korporasi, 75,3 persen polis ritel, dan 92,9 persen polis *bancassurance*.

"Sebagian besar pemegang polis telah menyetujui program restrukturisasi. Selanjutnya, terdapat dua skenario yang akan terjadi setelah

penawaran restrukturisasi polis," kata Tiko, sapaan akrab Kartika Wirjoatmodjo, dalam acara IFG Progress Launching di Jakarta, Rabu (28/04).

Tiko menjelaskan, skenario pertama yaitu setelah direstrukturisasi, polis akan dialihkan ke IFG Life untuk dilanjutkan ke pelayanan, pertanggungan, dan pembayaran manfaatnya. Skenario kedua, setelah Jiwasraya melakukan pengalihan seluruh polis asuransi yang telah direstrukturisasi, termasuk utang klaim beserta aset pendukungnya kepada IFG Life, Jiwasraya tidak lagi beroperasi sebagai perusahaan asuransi jiwa.

"Jiwasraya akan beroperasi sebagai sebuah perseroan terbatas untuk menyelesaikan utang dengan dukungan aset yang tersisa kepada polis-polis yang tidak setuju direstrukturisasi," ujar Tiko.

Tiko optimistis IFG Life akan memiliki bisnis asuransi yang komprehensif dengan mengandalkan tiga pilar utama bisnisnya, yakni pengelolaan bisnis yang didapat dari migrasi polis Jiwasraya, produk baru asuransi IFG Life, serta pengelolaan dana pensiun lembaga keuangan

(DPLK).

"Secara keseluruhan dapat kami saksikan restrukturisasi polis asuransi Jiwasraya berjalan lancar dan diperkirakan akan selesai pada akhir Mei 2021. Pemegang polis yang setuju restrukturisasi, maka polis akan dialihkan atau ditransfer ke IFG Life sebagai entitas baru," kata Tiko.

Nantinya, Tiko melanjutkan, Jiwasraya akan melakukan pengalihan seluruh polis asuransi yang telah direstrukturisasi dan Jiwasraya tidak akan beroperasi sebagai perusahaan asuransi jiwa lagi. "Salah satu inisiatif pemerintah adalah dengan pembentukan *holding* asuransi dan penjaminan di bawah IFG," ujar Tiko.

Skandal Jiwasraya sempat membuat dunia asuransi terguncang. Direktur Utama IFG Robertus Billitea mengatakan, kehadiran IFG Progress secara konsisten membuat perubahan-perubahan yang baik di bidang keuangan, khususnya investasi dan asuransi di Tanah Air.

Pembentukan lembaga riset ini sekaligus bentuk komitmen IFG dalam melakukan reformasi di tubuh BUMN. Robertus mengatakan, keberadaan IFG Progress diharapkan juga dapat membuat iklim industri jasa keuangan semakin sehat dan bermanfaat bagi publik.

Menteri BUMN Erick Thohir menyambut baik terbentuknya IFG Pro-

gress. Erick berharap IFG Progress bisa melahirkan ide-ide baru yang inovatif, progresif, dan berlandaskan amanah, kompeten, harmonis, loyal, adaptif, dan kolaboratif (Akhlaq).

"Saya berharap IFG dan sektor jasa keuangan Indonesia secara keseluruhan dapat berinovasi dan bertransformasi sehingga bisa menjadi pilar kekuatan ekonomi yang tidak hanya memberikan yang terbaik ke pelanggan, tetapi juga memberikan nilai bagi pemegang saham dan masyarakat," kata Erick.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berharap kehadiran IFG sebagai BUMN *holding* perasuransian dan penjaminan dapat membantu otoritas mengawasi lebih optimal industri keuangan nonbank di BUMN. Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank OJK Riswinandi mengatakan, untuk menciptakan sebuah kerangka pengawasan komprehensif, dibutuhkan kerja sama dan koordinasi yang bagus, baik internal maupun eksternal.

Riswinandi mengingatkan, IFG dalam mengatur rencana bisnis yang baik betul-betul memperhatikan kapasitas masing-masing industri yang ada di bawah *holding* dengan kondisi pasarnya sehingga tercipta industri yang baik, bukan hanya agresif dalam pertumbuhan, tapi juga menjaga kualitas dari pengelolaannya. ■ [antara ed: citra listya rini](#)

■ RENCANA BISNIS IFG LIFE

IFG Life Bakal Banyak Membuat Produk Tradisional

JAKARTA. IFG Life, perusahaan pengganti Asuransi Jiwasraya sudah siap menjalankan operasional perusahaan. Setelah mengantongi izin dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), perusahaan ini sudah menyiapkan strategi.

Tak mau terantuk seperti perusahaan terdahulunya, IFG Life bakal banyak menyasar produk asuransi tradisional. Mereka tidak akan menjual produk dengan jaminan investasi seperti yang ditawarkan Jiwasraya. Tapi fokus pada produk asuransi jiwa, asuransi kesehatan dan pengelolaan dana pensiun.

Hal ini dibarengi pengembangan bisnis baru dengan cakupan lebih luas. Salah satunya, dengan memanfaatkan ekosistem BUMN untuk menawarkan produk kepada korporasi maupun pegawai

BUMN.

"Di korporasi, kami menawarkan ke *group life*, *group health* dan *group saving*. Adanya *employee benefits* dan nasabah produk ritel baik berorientasi jiwa maupun kesehatan," ujar Komisaris Utama IFG Life, Pantro Pander Silitonga, Rabu (28/4).

IFG Life juga menyediakan produk Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK), khususnya bagi para pensiunan hasil migrasi Jiwasraya. Melalui pengelolaan dari skema manfaat pasti menjadi pensiun iuran pasti, dimulai dari lingkungan BUMN.

Ke depan, investasi IFG Life bakal berorientasi pada pemenuhan kewajiban kepada nasabah. Perusahaan akan memastikan profil liabilitas, aset alokasi dan perhitungan aktuaris yang sesuai dengan

tingkat profitabilitas. "Investasi kami konservatif, ada komite investasi yang menentukan arahan dan pengawasan yang dilakukan. Jadi kami akan memastikan perusahaan asuransi baru yang kokoh dan memberikan perlindungan kepada pemegang polis," kata

Bahkan, IFG Life juga membidik nasabah di luar ekosistem BUMN dengan melibatkan agen. Itu semua dengan dukungan suntikan dana pemerintah Rp 22 triliun. Kemudian setoran modal dari IFG sehingga total menjadi Rp 26,7 triliun.

"Didukung tata kelola kuat, produk sehat dan captive market yang sehat. Kami cukup optimistis, IFG Life akan menjadi perusahaan yang sehat," terangnya.

Ferrika Sari



KONTAN/Muradi

Ke depan, investasi IFG Life berorientasi pada pemenuhan kewajiban kepada nasabah.

Erick Minta IFG Tiru Perusahaan Asuransi Asal Tiongkok

JAKARTA – Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Erick Thohir meminta Indonesia Financial Group (IFG) yang merupakan *holding* BUMN perasuransian dan penjaminan dapat menjadikan Ping An Insurance sebagai acuan untuk melakukan transformasi pada industri jasa keuangan. Perusahaan asuransi asal Tiongkok tersebut telah didirikan sejak 1988 dan telah menembus jajaran atas Fortune Global 500.

"Seperti Ping An Insurance, perusahaan asuransi Asia yang masuk dalam jajaran atas Fortune Global 500," kata dia dalam webinar IFG Progress Launching, di Jakarta, Rabu (28/4).

Ia mengatakan, Ping An Insurance mampu mengikuti perkembangan zaman serta berdaya saing di kancah global karena memiliki tata kelola perusahaan yang profesional, berinovasi terhadap produk keuangan, maupun menerapkan teknologi terbaru.

Tak hanya itu, ia menyebutkan Ping An Insurance juga mampu mendapatkan kepercayaan konsumen sekaligus adaptif dalam digitalisasi serta perubahan perilaku konsumen yang terus mengikuti zaman. "Saya berharap IFG dan sektor jasa keuangan Indonesia secara keseluruhan juga dapat bertransformasi dan melakukan inovasi seperti Ping

An Insurance," tutur dia.

Selain itu, menurut Erick, IFG juga dapat mengimplikasikan berbagai aspek positif pada Ping An Insurance. Dengan begitu, IFG dapat menjadi pilar kekuatan ekonomi yaitu dengan memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggan maupun pemegang saham dan masyarakat luas.

Lebih lanjut, kata dia, pembentukan Indonesia Financial Group (IFG) yang merupakan *holding* BUMN perasuransian dan penjaminan merupakan upaya pemerintah untuk melakukan transformasi secara menyeluruh dan mengembangkan industri jasa keuangan dalam negeri. Dengan dasar pembentukan

IFG merupakan salah satu upaya transformasi BUMN secara menyeluruh dan berlandaskan akhlak khususnya amanah, kompetensi, dan adaptif.

"Ini merupakan pembenahan sektoral secara komprehensif untuk mentransformasi industri jasa yang profesional, kuat, dipercaya masyarakat dan mengikuti perkembangan zaman," ucap dia.

Bahkan, menurutnya pandemi Covid-19 yang sudah terjadi dalam kurun waktu setahun terakhir menyadarkan pemerintah untuk mempercepat proses transformasi perusahaan-perusahaan pelat merah. Hal ini tidak hanya dilakukan dari sisi korporasi, tetapi juga sumber daya manusia

(SDM).

Dengan peluncuran lembaga *think tank* IFG Research Institute, yang diberi nama IFG Progress, ia berharap akan memberikan ide-ide baru dan inovasi yang progresif yang berlandaskan pada akhlak.

"Sehingga dapat menjadi rujukan pembuat kebijakan akademisi maupun praktisi dalam memajukan jasa keuangan serta meningkatkan literasi keuangan, perjalanan transformasi ekonomi kita. Kemudian BUMN kita, industri jasa keuangan kita, untuk maju lebih kuat memerlukan pemikiran yang progresif, sinergi yang erat, dan tata kelola yang baik," pungkas Erick. (try)

Baru 75%, Restrukturisasi Polis Ritel Jiwasraya Terkendala Identifikasi Nasabah

Oleh Prisma Ardianto

► JAKARTA – Program restrukturisasi polis di PT Asuransi Jiwasraya (Persero) pada kategori ritel baru mencakup 75%, karena menemui kendala saat melakukan identifikasi nasabah. Opsi restrukturisasi menjadi jalan tengah untuk memastikan hak nasabah tetap utuh di samping ketidakmampuan Jiwasraya membayar kewajibannya.

Per 26 April 2021, sebagian besar nasabah Jiwasraya telah setuju untuk polisnya direstrukturisasi. Terdapat 1.774 polis korporasi yang mau direstrukturisasi atau 82,8% dari 2.143 total polis korporasi. Ada 16.223 polis *bancassurance* atau *saving plan* yang sudah direstrukturisasi atau 92,9% dari total 17.459 polis.

Pada saat yang sama, baru 134.972 polis ritel atau 75,3% dari total polis sebanyak 179.253 polis ritel yang mau direstrukturisasi. Sementara itu, Tim Percepatan Restrukturisasi Polis Jiwasraya menargetkan program bisa selesai pada 31 Mei 2021.

Direktur Utama Jiwasraya Hexana Tri Sasongko menyampaikan, pergerakan persentase restrukturisasi polis dari kategori ritel itu dipengaruhi polis-polis dengan nilai kecil yang datanya tidak teridentifikasi. Pihaknya sudah mencoba untuk menghubungi, baik melalui saluran telepon maupun mengirim surat namun tidak ada respon yang didapat.

“Senjata terakhirnya kami umumkan secara publik. Karena sebenarnya ini *unidentified policy*. Ini tantangan restrukturisasi polis ritel karena tersebar di seluruh Indonesia,” kata Hexana pada salah satu panel diskusi bertajuk Menuntaskan Restrukturisasi Polis Jiwasraya di acara IFG Progress, Rabu (28/4).

Dia juga menerangkan, opsi restrukturisasi itu telah mendapat persetujuan

dari berbagai pihak terkait dengan mempertimbangkan aspek ekonomi, sosial, dan politik. Selain itu, aspek hukum menjadi pertimbangan penting ketimbang memilih opsi lain seperti *bailout* yang belum memiliki aturan atau opsi likuidasi yang pada akhirnya merugikan nasabah.

Terkait aspek hukum, sambung dia, POJK Nomor 71/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Asuransi turut mengamanatkan bahwa polis yang bermasalah wajib untuk direstrukturisasi. Hal itu tercantum dalam pasal 50 ayat (3) terkait penyehatan keuangan suatu perusahaan asuransi yang mengalami masalah atau insolven dapat dilakukan dengan cara restrukturisasi aset dan/atau liabilitas, penambahan modal, penyesuaian tarif, pengalihan sebagian atau seluruh portofolio pertanggungan, penggabungan badan usaha, serta tindakan lain.

“Ternyata di POJK sudah ada polis-polis yang merugikan perusahaan dan diyakini tidak mampu dilayani, maka mesti dilakukan restrukturisasi. Termasuk kalau ada perhitungan yang tidak benar, harus dibenahi perhitungannya. Ini baru terdeteksi belakangan ini setelah kami melihat setiap polis. Jadi restrukturisasi termasuk memperbaiki *term and condition*. Sehingga polis akan lebih baik kondisinya ketika berpindah ke IFG Life,” ucap Hexana.



Hexana T Sasongko

Dalam hal ini, Hexana menyampaikan, pemerintah sebagai pemegang saham menggelontorkan dananya secara tidak langsung (*bail in*) melalui IFG. Tapi dana hanya mencakup sekitar 60% dari modal yang seharusnya dan menjadikan opsi restrukturisasi menjadi pilihan paling memungkinkan.

“Dengan aset Rp 15 triliun dan liabilitas Rp 55 triliun, secara *gross* (nasabah hanya mendapat pengembalian dana) sekitar 27%. Itupun tidak ada kepastian jumlah dan kepastian jangka waktu. Kalau restrukturisasi ada kepastian jumlah dan jangka waktu,” terang dia.

Hexana mengatakan, opsi restrukturisasi itupun tidak lantas begitu saja menggantikan hak-hak para nasabah karena kondisi permodalan yang tidak memadai. Maka terlahirlah penyesuaian nilai (*haircut*). Permodalan yang mampu menambal kewajiban sebesar 60% itu kemudian diterjemahkan menjadi sejumlah skema penawaran ke masing-masing kategori nasabah. Skema *reinvest* dan cicil diperlukan agar modal bisa cukup dikemudian hari.

Untuk nasabah *bancassurance* atau *saving plan* diberi penawaran pembayaran nilai tunai penuh tanpa bunga selama 15 tahun. Bisa dibayarkan selama lima tahun dengan klausul pe-

nyesuaian nilai tunai sebesar 29% atau 31%. Sementara untuk skema bagi segmen korporasi tetap memperhitungkan kembali manfaat dan melakukan koreksi terhadap aspek mortalitas secara objektif. Penawaran dilakukan dengan mencocokkan data antara nasabah korporasi dan Jiwasraya, sehingga ditemui keadilan dan kerelaan nasabah sampai restrukturisasi disetujui.

Hexana menegaskan, restrukturisasi polis mesti menyehatkan polis lama. Karena polis-polis lama di Jiwasraya ditemui memiliki problematika aktuaria. Misalnya perhitungan manfaat yang tidak sesuai dengan nilai premi, modifikasi mortalitas yang tidak objektif, sehingga menimbulkan *miss product* yang berakhir *miss pricing*. Lebih parah lagi, perhitungan imbal hasil jangka panjang juga tidak sesuai.

“Jiwasraya itu didominasi atau punya karakteristik produk jangka panjang, (imbal hasil) makin lama makin jauh dari *market yield*. Artinya makin lama makin besar pendarahannya. Kalau ini dipertahankan maka hanya akan mewariskan permasalahan yang menggulung dan makin besar,” ungkap dia.

Pasca restrukturisasi

Sementara itu, Wakil Menteri BUMN Kartika Wirjoatmodjo memaparkan, solvabilitas Jiwasraya terus melemah. Nilai aset tidak sesuai dengan nilai pasar, sehingga harus dilakukan impairment secara mendalam. Dengan ekuitas sebesar Rp 38,6 triliun dan negatif RBC sebesar 1.003,7% per Desember 2020, tekanan likuiditas dan melemahnya solvabilitas tercermin pada kondisi keuangan Jiwasraya tahun 2020.

Total liabilitas mencapai Rp 54,4 triliun dengan kecenderungan meningkat terus. Nilai aset hanya sebesar Rp 15,7 triliun dengan mayoritas aset tidak likuid dan berkualitas buruk. Total *delay payment* mencapai Rp 20,0 triliun. Kondisi aset yang buruk dan pengelolaan produk yang tidak optimal membuat Jiwasraya memiliki defisit ekuitas sebesar Rp 38,6 triliun.

12. Jiwasraya Tak Lagi Bisnis Asuransi Jiwa Usai Restrukturisasi [Cnnindonesia.com](https://www.cnnindonesia.com) /28-04-2021

Jiwasraya Tak Lagi Bisnis Asuransi Jiwa Usai Restrukturisasi

CNN Indonesia | Rabu, 28/04/2021 19:05 WIB

Bagikan :  



Wamen BUMN Kartika Wirjoatmodjo mengungkapkan PT Asuransi Jiwasraya (Persero) akan mengalihkan seluruh polis asuransi yang telah direstrukturisasi ke IFG Life. (CNN Indonesia/Adhi Wicaksono).

Jakarta, CNN Indonesia -- Wakil Menteri BUMN **Kartika Wirjoatmodjo** membeberkan nasib PT Asuransi **Jiwasraya** (Persero) usai proses **restrukturisasi** polis selesai. Ia mengatakan Jiwasraya tak lagi menjadi perusahaan asuransi jiwa.

"Jiwasraya melakukan pengalihan seluruh polis asuransi yang telah direstrukturisasi peserta dan Jiwasraya tidak beroperasi sebagai perusahaan asuransi jiwa lagi ke depannya," ujarnya dalam diskusi Menuntaskan Restrukturisasi Polis Jiwasraya, Rabu (28/4).

Dalam proses ini, Jiwasraya akan mengalihkan seluruh polis asuransi yang telah direstrukturisasi kepada perusahaan baru, yakni IFG Life. Termasuk di dalamnya, utang klaim dan aset perseroan.

Tiko, sapaan akrabnya, menuturkan setelah proses pengalihan itu selesai maka Jiwasraya juga akan menjadi perusahaan terbatas.

"Jiwasraya beroperasi sebagai perusahaan terbatas untuk menyelesaikan utang dengan dukungan sisa aset kepada polis yang tidak setuju restrukturisasi dan tidak setuju dipindahkan pada IFG Life," jelasnya.

Sementara itu, lanjutnya, polis yang setuju dialihkan ke IFG Life maka layanan, pertanggungjawaban, dan pembayaran manfaatnya dilanjutkan oleh perusahaan asuransi jiwa baru itu.

Tiko menuturkan mayoritas pemegang polis telah menyetujui program restrukturisasi untuk semua segmen meliputi korporasi, ritel, dan *bancassurance* atau *saving plan*. Per 26 April, total polis korporasi yang direstrukturisasi sebanyak 1.774 polis. Jumlah itu setara 82,8 persen dari total polis korporasi yakni 2.143 polis.

Sementara itu, restrukturisasi polis ritel mencapai 134.972 polis. Jumlah itu mewakili 75,3 persen polis ritel yakni 179.253 polis. Sedangkan polis *bancassurance* yang telah direstrukturisasi sebanyak 16.223 polis, atau setara 92,9 persen dari total polis *bancassurance* 17.459 polis.

Melihat capaian itu, Tiko meyakini proses restrukturisasi polis bisa selesai sesuai target yakni pada 31 Mei 2021.

"Secara keseluruhan dapat kami saksikan bahwa restrukturisasi polis asuransi Jiwasraya berjalan lancar dan diperkirakan akan selesai pada akhir Mei 2021," katanya.

Dalam kesempatan yang sama, Ketua Koordinator Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya Hexana Tri Sasongko mengatakan polis yang dipindahkan ke IFG Life adalah polis sehat yang telah mengalami restrukturisasi. Serupa, aset yang dialihkan kepada perusahaan baru itu adalah aset yang jelas (*clean and clear*).

"Sedangkan portofolio aset yang tidak *clean and clear* maupun polis yang tidak bersedia direstrukturisasi, maka akan tinggal di Jiwasraya. Itu dari awal kami sampaikan dalam surat penawaran kami kepada pemegang polis," katanya.

Ia menuturkan konsekuensi dari pemegang polis yang tidak bersedia direstrukturisasi dan dialihkan ke IFG Life, maka penyelesaian tunggakan polis mereka hanya mengandalkan dari penjualan aset yang tidak *clean and clear* tadi.

Namun, ia menegaskan tidak ada paksaan bagi pemegang polis untuk bersedia mengikuti proses restrukturisasi.

"Kami ini menawarkan restrukturisasi sebagaimana ketentuan dalam peraturan OJK, memang harus atas persetujuan pemegang polis. Jadi, ini dasarnya penawaran," katanya.

13. Pandemi Bukan Hambatan Tangkap Peluang Bisnis Ramadhan, Ini Tipsnya [Detik.com](https://www.detik.com) /28-04-2021

Pandemi Bukan Hambatan Tangkap Peluang Bisnis Ramadhan, Ini Tipsnya

Tim detikcom - detikFinance

Rabu, 28 Apr 2021 11:23 WIB

0 komentar

SHARE   



Foto: Edi Wahyono

Jakarta - Tahun lalu menjadi masa yang penuh tantangan dengan merebaknya pandemi COVID-19, di mana masyarakat terpaksa beradaptasi terhadap keadaan new normal yang membatasi segala bentuk interaksi. Termasuk saat momen penting seperti Ramadhan. Namun, tahun ini menghadirkan harapan baru bagi masyarakat Indonesia dalam menjalankan ibadah di bulan suci.

Berbagai aktivitas, termasuk yang bertujuan mempererat silaturahmi selama Ramadhan, dituntut harus dapat dilakukan di mana dan kapan saja. Peluang bisnis di bulan Ramadhan pun meningkat karena semua berlomba-lomba untuk berbuat kebaikan terhadap sesama, tidak hanya dengan keluarga dan rekan terdekat.

Layanan penjualan dan pengiriman barang dan jasa harus beradaptasi dengan kebutuhan konsumen lewat digitalisasi.

Selama tahun 2020, kondisi new normal membuat konsumen lebih cepat beradaptasi dengan platform digital untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Menurut laporan perusahaan data dan artificial intelligence, ADA, terdapat peningkatan hingga 90 terhadap penggunaan internet, e-commerce, serta pembayaran digital di Indonesia selama masa pandemi.

Peningkatannya pun semakin signifikan saat bulan Ramadhan.

Selain itu, terlihat juga peningkatan pengeluaran untuk kebutuhan hobi atau kesenangan pribadi konsumen, seperti melalui platform edukasi online, pembelian produk olahraga atau gaming, serta bermacam perabotan rumah.

Berbagai pelaku bisnis pun semakin banyak berjualan secara online dan mengirimkan produk melalui layanan delivery, ditunjukkan oleh peningkatan pada pengiriman makanan, belanjaan, donasi, obat, dan produk lainnya.

Tren peningkatan penjualan dan pengiriman secara online menjadi salah satu indikasi besarnya minat masyarakat dalam berbagi dan menyebar kebaikan dengan sesama khususnya selama Ramadhan.

M Feriadi, ketua Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres, Pos, dan Logistik Indonesia (Asperindo) menyatakan adanya tren kenaikan pengiriman barang berupa parcel, khususnya selama lebaran. Tren pengiriman sudah menjadi budaya saat menjelang Ramadhan, dikarenakan adanya larangan mudik dan social distancing yang mendorong masyarakat untuk saling bertukar hadiah dengan mengirim parcel atau hampers lebaran.

Sesuai dengan data perubahan perilaku konsumen, pelaku bisnis perlu beradaptasi dan mempercepat optimalisasi digital untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam berbagi kebaikan, dari mana saja dan untuk siapa saja, meski jarak memisahkan.

Berbagai layanan pun semakin ditingkatkan untuk memberi kemudahan berbelanja dan perlindungan bagi para pelanggan, seperti melalui pengiriman hadiah, penawaran opsi parcel/hampers, promo belanja, portal/servis online, dan sebagainya.

Dengan digitalisasi yang sudah mulai dikembangkan sejak setahun lalu, pelaku bisnis harus melakukan market research yang lebih komprehensif untuk memastikan jenis layanan yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

"Digitalisasi tidak bisa dihindari, kita bisa jadikan ini competitive advantage yang memberi nilai tambah bagi bisnis kita atau sebaliknya, semua ada di tangan masing-masing. Strategi pemasaran yang tepat tentu mengacu pada target market yang dituju serta insight di dalamnya. Dari sini, pelaku bisnis dapat mengembangkan positioning dan diferensiasi yang tepat untuk membangun brand. Setelah itu, dapat dirancang strategi taktikal, program, dan media sehingga semakin tepat sasaran," ujar Rex Marindo, pengusaha serta Founder & CEO foodizz.id.

Mempelajari dan kemudian menggunakan digital tools merupakan pilihan wajib saat ini, dan para pelaku harus semakin memperbarui teknologinya. Pelaku bisnis dapat membentuk tim internal atau agency untuk membantu adopsi dan transformasi digital.

Sebagai contoh, penggunaan teknologi omnichannel untuk membuat alternatif revenue yang tidak hanya tergantung dengan satu atau dua channel. Setelah mengutamakan upaya digitalisasi, pelaku bisnis dapat menjadikan masa Ramadhan sebagai kesempatan memperkuat nilai dan tujuan perusahaan.

Rex pun menambahkan bahwa untuk meningkatkan semangat bulan suci, pelaku bisnis sepatutnya menjadikan "berbagi" sebagai bagian dari tujuan perusahaan, sehingga tidak harus selalu menunggu bulan Ramadhan atau bulan spesial lainnya untuk menyebarkan kebaikan.

"Setiap hari adalah saat yang tepat untuk menyebarkan kebaikan. Seperti halnya di Foodizz, menyebarkan ilmu sudah menjadi purpose utama kami sehingga setiap hari kami berkomitmen untuk bisa berbagi ilmu bisnis kuliner melalui berbagai platform seperti artikel www.foodizz.id/blog, Foodizz Youtube Channel, Podcast, mentoring, dan sebagainya," tambah Rex.

Pelaku bisnis juga dapat menjalankan kampanye atau program Ramadhan, sehingga konsumen dapat merasa terlibat dalam visi perusahaan serta mendapatkan keuntungan sebagai pelanggan.

Sebagai perusahaan asuransi global terdepan, Allianz menjalankan kampanye #AwaliDenganKebaikan. Melalui kampanye Ramadhan ini, Unit Usaha Syariah, PT Asuransi Allianz Indonesia (Allianz Life Syariah) berupaya memaksimalkan layanannya dengan turut mengajak untuk berbuat kebaikan dan saling tolong menolong dengan sesama.

"Selama bulan suci, banyak sekali tindakan yang dapat bernilai kebaikan sedekah, seperti misalnya mendampingi dan membantu keluarga atau bahkan sesederhana memberikan senyuman kepada orang lain. Allianz Life Syariah menebarkan semangat melakukan kebaikan ini melalui berbagai aktivitas serta produk yang dapat menunjang kenyamanan, kesehatan, serta perlindungan nasabah. Hal ini kami gencarkan dalam kampanye #AwaliDenganKebaikan," jelas Yoga Prasetyo, Pimpinan Unit Usaha Syariah Allianz Life Indonesia.

Kampanye #AwaliDenganKebaikan terdiri dari berbagai opsi yang dirancang bertepatan dengan semangat di bulan suci Ramadhan. Beberapa produk yang ditawarkan yaitu Allisa Protection Plus untuk perlindungan yang berasal dari urunan dan ditujukan bagi peserta Allianz Syariah; Payor Benefit yang memastikan perlindungan asuransi bagi anak; Surgical Care Premier X yang menjamin ketersediaan layanan kesehatan; dan Flexi Critical Illness yang memberi perlindungan terhadap penyakit kritis.

Allianz juga berupaya melancarkan layanan melalui berbagai portal online, seperti eAZy Cover, eAZy Connect, serta Allianz Smart Point.

"Tahun ini, sebagai bagian kampanye #AwaliDenganKebaikan, kami juga melakukan aktivasi melalui #1000SenyumKebaikan, yang mengajak para peserta untuk membantu sesama dengan mengunggah foto senyum tulus mereka di media sosial. Senyum ini akan didonasikan menjadi bantuan edukasi, asupan gizi dan kesehatan bagi balita, ibu hamil dan lansia. Tidak hanya melalui produk, kami juga melibatkan setiap nasabah untuk terus berbagi kebaikan walau hanya lewat senyuman di bulan suci ini," tutup Yoga.

(dna/dna)

belanja online toko online

Wamen BUMN: Jiwasraya Tidak Akan Beroperasi Sebagai Perusahaan Asuransi Jiwa Lagi

Reporter: **Muhammad Hendartyo**

Editor: **Martha Warta Silaban**

Rabu, 28 April 2021 17:20 WIB

KOMENTAR



Sejumlah karangan bunga berjejer di depan gedung Pengadilan Tipikor, Jakarta, Rabu, 3 Juni 2020. Karangan bunga tersebut berasal dari korban terdampak kasus asuransi Jiwasraya yang mengharapakan lembaga terkait untuk memberikan keadilan bagi mereka. TEMPO/Imam Sukanto

TEMPO.CO, Jakarta - Wakil Menteri Badan Usaha Milik Negara atau BUMN Kartika Wirjoatmodjo mengatakan PT Asuransi **Jiwasraya** (Persero) tidak akan beroperasi sebagai perusahaan asuransi jiwa lagi ke depannya.

"Jiwasraya akan beroperasi sebagai sebuah PT untuk menyelesaikan **utang** dengan dukungan sisa aset yang tersisa kepada polis-polis yang tidak setuju untuk direstrukturisasi dan pindahkan ke IFG life," kata Kartika dalam peluncuran Indonesia Financial Group (IFG) Progress secara virtual, Rabu, 28 April 2021.

Dia mengatakan Jiwasraya akan terlebih dahulu melakukan pengalihan seluruh polis asuransi yang telah direstrukturisasi termasuk utang klaim beserta aset pendukungnya ke IFG Life sebelum beroperasi sebagai PT.

Menurutnya, para pemegang polis yang setuju pada proses restrukturisasi, maka polis akan dialihkan ke IFG life yang meneruskan pelaksanaan polis itu, di mana pelayanan pertanggungjawaban manfaatnya ditransfer dan dikelola IFG life.

Kartika mengatakan secara keseluruhan restrukturisasi polis **asuransi** PT Asuransi Jiwasraya (Persero) berjalan lancar. "Dan ditargetkan selesai akhir Mei 2021," kata Kartika.

Dia menuturkan saat ini proses restrukturisasi polis asuransi Jiwasraya terus dilakukan. Pada 26 April 2021, sebagian besar para pemegang polis telah menyetujui program restrukturisasi.

Pada kesempatan yang sama, Direktur Utama Jiwasraya Hexana Tri Sasongko mengatakan pembayaran sisa polis-polis yang tidak setuju direstrukturisasi ini akan dilakukan menggunakan sisa total aset yang likuid dan berkualitas buruk senilai Rp 15,7 triliun.

"Jadi ini dasarnya penawaran konsekuensinya kalau direstrukturisasi, maka akan dibawa bersama-sama aset *new company* sedangkan tidak setuju akan tinggal dan hanya akan mengandalkan penyelesaian dari sisa aset. Jual aset yang tidak *clean and clear* lagi," kata Hexana.

15. OVO dan Prudential Tawarkan Asuransi Jiwa Syariah Digital Terjangkau

[Validnews.com](https://validnews.com) /28-04-2021

OVO dan Prudential Tawarkan Asuransi Jiwa Syariah Digital Terjangkau

Otoritas Jasa keuangan (OJK) mencatat hingga 2020, penetrasi industri asuransi Indonesia masih di bawah 4%

Penulis: Fitriana Monica Sari,

Editor: Fin Harini



Ilustrasi Health Insurance. Shutterstock/Idok

JAKARTA - OVO bersama PT Prudential Life Assurance atau Prudential Indonesia meluncurkan Asuransi Jiwa Kumpulan Syariah PRUTect Care bernama PRUTect Care - Hospital Cash. Produk asuransi jiwa Syariah berbasis digital ini disebut memiliki premi terjangkau serta memberikan perlindungan menyeluruh yang dapat diakses secara mudah.

PRUTect Care - Hospital Cash tersedia di aplikasi OVO yang disediakan oleh Prudential Indonesia melalui pialang asuransi digital berlisensi penuh, PT Salvus Inti. Peluncuran produk ini juga bertujuan untuk meningkatkan penetrasi keuangan digital dan juga asuransi di Indonesia.

CEO OVO, Jason Thompson mengatakan, saat ini ekonomi berbasis Syariah sedang tumbuh pesat di Indonesia. Menurut The State of Global Islamic Economy (SGIE) Report 2020/2021, Indonesia berada di peringkat empat perekonomian Syariah terbesar di dunia. Hal ini pula yang mendorong OVO dan Prudential Indonesia mengembangkan asuransi digital Syariah yang terjangkau bagi masyarakat.

"OVO melalui strategi ekosistem terbuka yang sudah dibangun, terus berkolaborasi dengan pihak-pihak yang memiliki visi yang sama. Yaitu, untuk memberikan layanan yang memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat Indonesia yang berkembang," kata Jason dalam keterangan resmi yang diterima *Validnews*, Rabu (28/4).

Ia menilai peluncuran produk ini sangat tepat waktunya, terutama karena pandemi covid-19. Dengan demikian, produk ini diharapkan mampu memberikan perlindungan kepada diri sendiri dan keluarga terhadap virus dan faktor-faktor tidak terduga yang dapat menyebabkan rawat inap, cacat tetap, atau kematian.

"OVO senantiasa mendukung upaya pemerintah dalam meningkatkan penetrasi keuangan digital di Indonesia. Salah satunya dalam bidang asuransi. Untuk itu, inovasi ini tentunya diharapkan mampu menjawab kebutuhan masyarakat akan pentingnya memiliki asuransi jiwa dan kesehatan, sekaligus menggarisbawahi komitmen OVO, yang sejak awal mendukung pemerintah dalam mempercepat terciptanya masyarakat non-tunai di Indonesia," imbuhnya.

Jason menambahkan, PRUTect Care - Hospital Cash memberikan berbagai manfaat yang lengkap bagi para nasabah. Antara lain perlindungan Manfaat Dasar Meninggal Dunia dan Manfaat Pilihan lain, seperti santunan harian rawat inap non ICU-Intensive Care Unit. Serta, santunan harian rawat inap (ICU).

Kemudian, santunan cacat total tetap akibat kecelakaan, santunan meninggal dunia akibat penyakit menular, dan total santunan meninggal dunia akibat kecelakaan hingga Rp63 juta untuk paket Platinum.

PRUTect Care - Hospital Cash juga menawarkan dua pilihan masa kepesertaan, yaitu per bulan dan per tahun, dengan premi yang sangat terjangkau mulai dari Rp5.000-an per bulan.

Dengan memanfaatkan teknologi digital, PRUTect Care - Hospital Cash dapat diakses dan diperoleh melalui aplikasi OVO dengan menggunakan OVO Cash. Proses klaim dapat dilakukan secara daring dengan mudah melalui Pulse by Prudential, aplikasi kesehatan dan kebugaran dari Prudential Indonesia yang didukung Kecerdasan Buatan.

President Director Prudential Indonesia, Jens Reisch menambahkan, pandemi covid-19 yang masih berlangsung membuat tingkat kesadaran masyarakat Indonesia serta kebutuhan akan perlindungan asuransi jiwa makin meningkat.

"Di tengah pandemi yang masih berlangsung, Prudential Indonesia melihat pentingnya mengedepankan fleksibilitas, premi/kontribusi yang terjangkau, dan akses yang mudah dalam menghadirkan produk dan layanan yang berpusat pada kebutuhan nasabah," ucap Jens.

Ia mengatakan, kemitraan dengan OVO merupakan langkah strategis untuk menjadikan layanan kesehatan dan keuangan menjadi terjangkau dan dapat diakses oleh semua orang Indonesia.

Didukung oleh besarnya basis pengguna serta jangkauan OVO yang luas, pihaknya berharap dapat melindungi semakin banyak masyarakat Indonesia.

Ia mengklaim, peluncuran asuransi PRUTect Care - Hospital Cash di aplikasi OVO lebih dari sekadar suatu peluncuran produk. Peluncuran ini mencerminkan aspirasi perusahaan untuk menghadirkan produk yang terjangkau, mudah diakses, dan relevan bagi masyarakat Indonesia dengan cara yang baru dan menarik.

"Produk ini juga menjadi wujud kolaborasi yang lebih luas lagi antara kedua perusahaan untuk bersama mendorong penetrasi asuransi di Indonesia. Hal ini pun sejalan dengan komitmen Prudential Indonesia untuk terus menghadirkan solusi proteksi jiwa yang inovatif dan bernilai tambah kepada masyarakat Indonesia," tambah Jens.

Hasil Survei

Hasil survei yang dilakukan oleh OVO terkait persepsi masyarakat terhadap asuransi kesehatan dan jiwa, khususnya yang berbasis Syariah menunjukkan minat masyarakat yang rendah terhadap produk asuransi. Hal ini dilatarbelakangi oleh persepsi proses klaim akan sulit dilakukan dan memakan waktu. Asuransi juga belum perlu diprioritaskan sebagai pengeluaran rumah tangga.

Temuan ini sejalan dengan tingkat penetrasi asuransi yang rendah di Indonesia yang masih belum mencapai 5% seperti yang dicita-citakan para pelaku industri.

Otoritas Jasa keuangan (OJK) mencatat hingga 2020, penetrasi industri asuransi Indonesia masih di bawah 4%, lebih rendah dibanding negara-negara ASEAN lain, seperti Singapura yang sudah 6-7%.

Walau demikian, survei OVO menyimpulkan setidaknya tiga dari sepuluh responden tertarik untuk memiliki asuransi berbasis Syariah dalam waktu dekat. Dari total responden yang menyatakan ketertarikannya untuk memiliki asuransi Syariah, sebanyak hampir 50% secara spesifik ingin memiliki asuransi jiwa Syariah. Alasan utama yang melandasi keinginan memiliki asuransi adalah untuk mengamankan tabungannya dari pengeluaran tak terduga.

Sekadar informasi, OVO dan Prudential Indonesia memulai kemitraan strategis mereka pada 2019. Awal 2020 lalu, Prudential Indonesia memberikan produk asuransi jiwa kecelakaan dan covid-19 bebas premi untuk pengguna OVO sebagai bagian dari komitmen bersama untuk meringankan beban pikiran masyarakat yang memerlukan perlindungan tambahan dari covid-19 selama pandemi. Kedua perusahaan ini akan terus melanjutkan kolaborasinya dalam melindungi masyarakat Indonesia.

| PEMBENAHAN INDUSTRI JASA KEUANGAN |

REPUTASI JADI TARUHAN IFG

Bisnis, JAKARTA — Pemerintah kembali menegaskan pentingnya kehadiran Indonesia Financial Group atau IFG dalam mengembangkan industri jasa keuangan negara dengan mengedepankan kualitas dan reputasi dalam berbisnis.

Lorenzo Mahardhika & Wilbi Pangestu Pratama
redaksi@bisnis.com

Sejalan dengan itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga menyatakan optimismenya bahwa kehadiran entitas bisnis tersebut dapat turut mengoptimalkan pertumbuhan industri keuangan nonbank dengan memastikan keandalan bisnis dari para anggotanya.

Hal itu dinilai sangat penting karena terdapat sejumlah kasus asuransi yang terjadi dalam beberapa tahun terakhir. Sebagian besar masalah itu berawal dari tata kelola yang tidak optimal, khususnya dalam penyelenggaraan investasi.

Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Erick Thohir mengatakan, pandemi Covid-19 yang terjadi menyadarkan pemerintah untuk mempercepat proses transformasi perusahaan-perusahaan pelat merah. Hal ini tidak hanya dilakukan dari sisi korporasi, tetapi juga sumber daya manusia.

Erick menjelaskan, kehadiran Indonesia Financial Group (IFG) sebagai *Holding* Perasuransian dan Penjaminan merupakan salah satu upaya menyeluruh pemerintah untuk mengembangkan industri jasa keuangan negara.

Untuk itu, nilai-nilai inti dalam berbisnis yang siap dikedepankan adalah amanah, kompeten, harmonis, loyal, adaptif, dan kolaboratif. "Pembenahan sektoral yang komprehensif pada industri jasa keuangan akan membuat Indonesia memiliki daya saing yang baik di tingkat global," ujarnya saat memberikan sambutan secara daring pada acara peresmian IFG

Progress, Rabu (28/4).

Erick menegaskan IFG dapat menjadi tulang punggung dan pemain utama dalam industri jasa keuangan baik di dalam negeri maupun dunia. Malah dia berharap perannya dapat serupa Ping An Insurance yang masuk ke dalam jajaran perusahaan *Fortune 500*.

Keberhasilan Ping An masuk pada daftar tersebut ditopang oleh tata kelola usaha yang profesional dan inovasi produk keuangan yang sangat baik. Tidak hanya itu, Ping An juga mampu memanfaatkan perkembangan teknologi untuk memperbesar ceruk pasarnya.

"Mereka [Ping An] tidak hanya mendapat kepercayaan konsumen, tetapi juga adaptif dalam memanfaatkan perubahan perilaku konsumen dan perkembangan teknologi," kata Erick.

Tantangan lainnya adalah mentransformasikan industri jasa keuangan negara dengan inovasi-inovasinya sehingga menjadi pilar kekuatan ekonomi bangsa. Hal ini akan mendatangkan dampak positif bagi seluruh pihak terkait, mulai dari pelanggan hingga pemegang saham.

"Inovasi dan ide-ide baru yang progresif berlandaskan *core value* BUMN serta tata kelola yang baik menjadi penting untuk memaksimalkan potensi industri jasa keuangan Indonesia," tutur Erick.

Dalam kaitan itu, Kepala Ekse-

kutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Riswandi menggarisbawahi pentingnya menjaga kualitas bisnis dari para anggota *holding* agar persoalan yang merusak reputasi industri tersebut dapat dihindari.

Oleh karena itu, untuk menjaga reputasi dan menggenjot pertumbuhan industri, kerja sama dan koordinasi menjadi pilar penting, termasuk antara OJK dan IFG selaku *holding* keuangan.

"Terkait dengan *three line of defense*, untuk menciptakan pengawasan komprehensif pun dibutuhkan kerja sama dan koordinasi yang



baik dengan seluruh perusahaan asuransi. Kehadiran IFG dapat turut serta mengoptimalkan industri keuangan nonbank," ujar Riswandi.

Sebagai *holding*, IFG memiliki posisi strategis untuk membantu pertumbuhan industri asuransi



Pembenahan sektoral yang komprehensif pada industri jasa keuangan akan membuat Indonesia memiliki daya saing yang baik di tingkat global.

karena beberapa anggotanya merupakan perusahaan asuransi. Selain itu, dituntut pula peranannya dalam penyelesaian masalah PT Asuransi Jiwasraya (Persero) melalui pembentukan PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life).

Alhasil, IFG perlu supervisi yang optimal kepada anggotanya yakni terkait dengan tata kelola, investasi, dan sekaligus menjaga posisi di industri terkait. Berbagai tantangan tersebut di-

literasi keuangan.

Sementara itu, Asuransi Jiwasraya menetapkan batas waktu bagi nasabah untuk menentukan penawaran restrukturisasi polis hingga 31 Mei 2021, karena polis-polis yang ada harus segera dinormalisasi.

Direktur Utama Jiwasraya Hexana Tri Sasongko menjelaskan sebagian besar nasabah telah menyetujui skema restrukturisasi polis ke PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life).

Menurut dia, kondisi keuangan Jiwasraya membuatnya tidak memungkinkan lagi untuk tetap beroperasi, apalagi mengelola klaim nasabah. Perseroan mencatatkan aset hanya Rp15,7 triliun dengan liabilitas Rp54,3 triliun, sehingga ekuitas terus membengkak seiring berjalannya waktu.

Dalam kaitan itu, tren peningkatan penjualan produk tradisional mendasari IFG Life untuk fokus menjual produk asuransi yang berorientasi pada proteksi, sehingga 'dikawal' dengan model bisnis khusus.

Komisaris Utama IFG Life Pantoro Pander Silitonga menjelaskan saat ini perusahaannya sudah beroperasi setelah menerima izin operasional dari OJK. Bahkan IFG Life telah menerbitkan polis.

Perseroan akan fokus menjual produk asuransi tradisional atau tidak disertai investasi. Keputusan itu, menurut Pantoro, dipilih karena adanya tren pertumbuhan produk tradisional di industri yang berasal dari kebutuhan masyarakat.

Menurut dia, meningkatnya kebutuhan proteksi tanpa investasi dapat mendorong IFG Life untuk mengalihkan beban penjualan demi kepentingan nasabah. ■

DISKONTO

Tingkat Literasi Asuransi Masih Rendah

JAKARTA – Tingkat pemahaman masyarakat mengenai asuransi saat ini masih rendah. Karenanya, muncul berbagai keluhan dari nasabah tentang produk asuransi yang terkait dengan investasi atau *unit link*.

Beberapa waktu belakangan ini muncul keluhan nasabah asuransi di berbagai media sosial. Umumnya, keluhan tersebut terkait produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi.

Muhammad Irsan, Head of Agency Training & Manpower Development, PT Tokio Marine Life Insurance Indonesia menyebut laporan Survei Nasional Literasi Keuangan yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pada 2019 tingkat literasi keuangan di Indonesia, khususnya di industri keuangan nonbank, asuransi jiwa masih rendah. OJK mencatat Indeks Literasi Asuransi hanya 19,4 persen, lebih rendah dari Indeks Literasi Perbankan yang mencapai 36,12 persen.

"Dari pemaparan berbagai keluhan pemegang polis menunjukkan perlunya semua pihak di industri ini untuk terus melakukan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat tentang pentingnya memahami fungsi asuransi jiwa sebagai sarana perlindungan dan perencanaan keuangan keluarga masa depan," ujar Irsan dalam Webinar di Jakarta, Rabu (28/4).

Menurut dia, perusahaan asuransi sudah seharusnya memastikan para tenaga pemasarnya tersertifikasi dan memiliki pengetahuan produk yang baik. Dengan demikian, mereka mampu memasarkan seluruh produk yang dijual sesuai aturan yang berlaku.

"Di asuransi kami ada program pelatihan berkala untuk para tenaga pemasar bahkan kami secara khusus juga mengundang trainer profesional untuk memberikan program pelatihan yang komprehensif sebagai bekal para tenaga pemasar kami agar mereka dapat menjual produk dengan cara yang benar," pungkas Irsan. ■ **ers/E-10**

18. Mantan Gubernur BI Soroti Masalah Kelolaan Investasi di Industri Asuransi Jiwa
[Kompas.com](https://kompas.com) /28-04-2021

[Home](#) / [Money](#) / [Whats New](#)

Mantan Gubernur BI Soroti Masalah Kelolaan Investasi di Industri Asuransi Jiwa

Kompas.com - 28/04/2021, 12:44 WIB

BAGIKAN:    

[Komentar](#) 



KOMPAS.com/ADE MIRANTI KARUNIA SARI/Agus Martowardojo

Penulis: Fika Nurul Ulya | Editor: Ambaranie Nadia Kemala Movanita

JAKARTA, KOMPAS.com - Dewan Penasihat Indonesia Financial Group (IFG) Agus Martowardojo menyoroti masalah investasi di industri asuransi jiwa Indonesia.

Mantan Gubernur Bank Indonesia ini menekankan pentingnya tata kelola yang baik terhadap produk-produk asuransi jiwa yang berkaitan erat dengan investasi di pasar modal.

Sebab, tanpa didukung tata kelola yang baik, ada dampak besar yang membayangi industri itu dan masyarakat pemilik polis.

Khususnya saat situasi pasar modal menantang, ketika ada pandemi Covid-19.

"Di industri asuransi jiwa, kita lihat tantangan yang ada adalah bagaimana perusahaan asuransi jiwa melakukan investasi. Kita mesti meyakinkan kalau perusahaan asuransi jiwa, lakukan investasi terkait produk asuransi yang terkait investasi, tentu ini dilakukan lebih tinggi governance-nya, harus lebih hati-hati," kata Agus dalam Launching IFG Progress, Rabu (28/4/2021).

Agus menuturkan, tata kelola yang baik dalam sebuah industri asuransi menandakan perlunya pembangunan SDM. SDM yang pandai dan andal akan lebih cekatan dan selektif dalam memilih instrumen di pasar modal.

Hal ini membuat industri asuransi di Indonesia akan lebih kuat, berdaya saing, dan menembus pasar global.

"Bukan hanya pandai dan handal, (SDM) punya integritas dan karakter yang kuat, orang-orang profesional yang bisa menjalankan *good corporate governance*," ucap Agus.

Agus menyebut, tata kelola yang baik juga membuat industri asuransi jiwa mampu bersaing dengan industri asuransi internasional di negeri sendiri.

Tak bisa dipungkiri, pangsa pasar (*market share*) industri ini masih didominasi oleh lembaga asuransi internasional.

Perusahaan multinasional ini dianggap punya permodalan yang kuat karena beroperasi di banyak negara.

"Ini tantangan bagi kita, bagaimana membangun industri asuransi lokal yang mempunyai kekuatan, berdaya saing, dan kalau tumbuh berkesinambungan. Bukan perusahaan asuransi yang kelihatannya di media massa baik, kuat, tapi kemudian ada masalah," pungkas Agus.

19. Kasus Gagal Bayar Asuransi Jiwa, Kemenkeu: Ini Tak Bisa Diterima!

[Bisnis.com](https://bisnis.com) /28-04-2021

Kasus Gagal Bayar Asuransi Jiwa, Kemenkeu: Ini Tak Bisa Diterima!

menjadi tugas pemerintah dan badan usaha milik negara (BUMN) di sektor asuransi untuk memperbaiki pandangan negatif masyarakat. Dengan begitu, dia yakin kredibilitas bisa kembali dipulihkan.



Jaffry Prabu Prakoso - Bisnis.com

28 April 2021 | 15:03 WIB



Peresmian IFG Progress, Rabu (28/4 - 2021)

Bisnis.com, JAKARTA - Direktur Jenderal Kekayaan Negara Kementerian Keuangan (Kemenkeu) Rionald Silaban mengatakan industri [asuransi jiwa](#) dan penjaminan saat ini dihadapkan pada berbagai tantangan, termasuk gagal bayar.

"Kalau kasus gagal bayar terjadi, itu merupakan satu hal yang tidak bisa diterima," katanya pada acara IFG Progress Launching, Rabu (28/4/2021).

Rionald menjelaskan bahwa menjadi tugas pemerintah dan badan usaha milik negara (BUMN) di sektor asuransi untuk memperbaiki pandangan negatif masyarakat. Dengan begitu, dia yakin kredibilitas bisa kembali dipulihkan.

"Pasar asuransi jiwa sebetulnya mengalami pertumbuhan yang kuat dan stabil. Pangsa tersebut akhirnya diisi oleh perusahaan multinasional," jelasnya.

Melihat kondisi yang ada, BUMN di sektor [asuransi jiwa](#) harus memanfaatkan peluang ini. Meski begitu, sektor ini tengah mengalami kinerja.

Tak heran apabila kontribusinya untuk meningkatkan pendapatan negara dalam bentuk baik berupa dividen, pajak, hingga bukan pajak minim. Padahal, stimulus sudah diberikan oleh Kemenkeu, salah satunya suntikan penyertaan modal negara (PMN).

Hal tersebut, klaim Rionald sudah diatasi oleh Menteri BUMN Erick Thohir. Sebagai pemberi komando tertinggi, dia telah memberi perhatian lebih dengan melakukan banyak program seperti restrukturisasi dan perampingan melalui *holding*.

"Untuk kami di Kemenkeu, pasang surut kinerja BUMN menjadi catatan. Ini jadi alat kami untuk melihat kembali kebijakan yang telah dilakukan dalam pengelolaan BUMN sehingga harapannya target bisa tercapai," ucapnya.

MASALAH GAGAL BAYAR MOMENTUM PEMBENTUKAN LEMBAGA PENJAMIN POLIS

Terus bergulirnya masalah gagal bayar dan mencuatnya keluhan nasabah asuransi dinilai sebagai momentum untuk membentuk Lembaga Penjamin Polis atau LPP. Keberadaan lembaga itu dinilai dapat membangun kepercayaan masyarakat terhadap asuransi.

Jakarta, HanTer - Dosen Program MM-Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada (UGM) Kapler A. Marpaung menjabarkan bahwa Undang-Undang (UU) 40/2014 tentang Perasuransian mengamandatkan pembentukan LPP tiga tahun setelah aturan itu berlaku. Sehingga seharusnya LPP sudah ada pada 2017.

Selain sudah melewati amanat UU, Kapler menilai pembentukan LPP itu semakin menemukan relevansinya dengan berbagai kejadian saat ini. Kasus gagal bayar yang menimpa



ILUSTRASI

sejumlah perusahaan dan adanya keluhan pemegang polis membuat lembaga itu perlu segera dibentuk.

"Pendirian LPP momentumnya saat ini sangat tepat. Saya sebagai

praktisi ada merasa tidak nyaman, jangan-jangan masyarakat menganggap kami orang asuransi suka membohongi, Pak Kapler ini mungkin duitnya pakai premi nasabah, ada rasa

terganggu," ujar Kapler, melansir Bisnis, Selasa (27/4/2021).

Menurutnya, kepercayaan masyarakat terhadap asuransi perlu dijaga dengan baik, salah satunya

dengan adanya jaminan keamanan. Oleh karena itu, dukungan para pelaku industri terhadap pembentukan LPP harus dapat berbuah realisasi.

Kapler mengaku bahwa

dirinya sempat mendengar salah satu pertimbangan LPP belum kunjung dibentuk adalah kekhawatiran terjadinya fraud. Menurutnya, terdapat kekhawatiran pelaku tidak

memiliki beban untuk melakukan fraud karena jika risiko terjadi, LPP akan turun membantu.

"Tapi menurut saya kekhawatiran itu tidak harus menjadi pertimbangan utama, toh yang menjadi perlindungan ada batasnya. Seperti Lembaga Penjamin Simpanan [LPS] kan ada batas kalau bank gagal bayar," ujarnya.

Kapler pun meminta pemerintah dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk mengakselerasi pembentukan LPP, yang sudah lewat empat tahun dari batas amanat UU 40/2014. Keberadaan badan itu dinilai dapat memberikan kepastian bagi pemegang polis dan perusahaan asuransi.

Koordinator Tim Satgas Restrukturisasi Polis PT Asuransi Jiwasraya (Persero) Bidang Komunikasi dan Hukum R. Mahelan Prabantiriko pun menilai bahwa keberadaan LPP menjadi sangat penting untuk mencegah terulangnya kasus seperti Jiwasraya. Pencegahan itu perlu diiringi penerapan tata kelola perusahaan yang baik.

"Kalau di perbankan ada LPS, di sini (asuransi) tidak ada LPP. Mungkin ini menjadi suatu hal, topik yang patut didiskusikan," ungkapnya.

■ Daniel